

SUPLEMENTO DE VIVIENDA
DE PAGINA/12 - AÑO 1 - N°8
SABADO 8 DE MAYO DE 1999

■ **Remodelaciones**

Consejos del arq. Rodolfo Livingston para gastar menos

■ **Opinión**

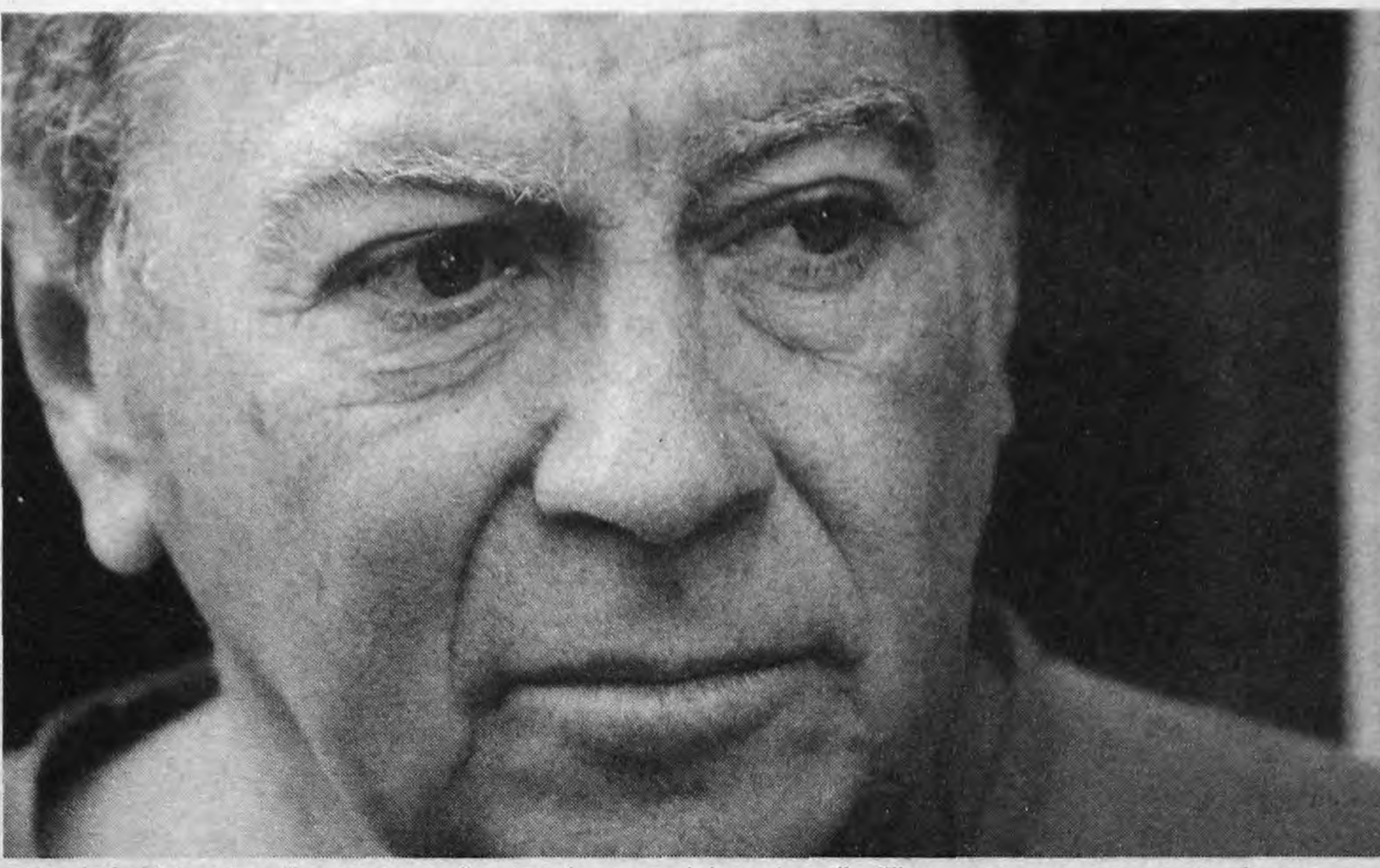
Integrarse a la comunidad desde el hogar, por el arq. Roberto Converti

Foto Alejandro Elias

EL 2000 CONTRA LA PARED

Un economista, un broker y una consultora realizan un análisis prospectivo sobre el mercado de viviendas en el 2000. Las tasas y la recuperación económica, variables fundamentales.

Rodolfo Livingston afirma que se necesita una nueva relación entre arquitecto y cliente. "La remodelación no es objeto de estudio en ninguna facultad del mundo." El aporte profesional a optimizar espacios y bajar costos.


■ Rodolfo Livingston: "La gente va directo a los materiales y los albañiles, y creo que gran parte de ese inmenso costo está malgastado".

Para bajar costos, más vale llamar al arquitecto al momento de la refacción

m² Por Aldo Garzón

A lo largo de su vida útil, quizás el 80 por ciento de las viviendas se remodela una o más veces. No sólo es por causa de un cambio de dueños, sino también por la propia evolución de las familias, que al principio necesitan un incremento del espacio por la llegada de los hijos y luego, cuando éstos crecen y se van del hogar, se opera un repliegue. Pero, además, aparecen necesidades nuevas al modificarse todo el contexto social.

Para eso, hacía falta establecer una relación nueva entre el arquitecto y su cliente, cuya naturaleza, por otra parte, ha cambiado. Ya no se trata de erigir un palacio sino de tirar abajo una pared, cambiar de lugar una cocina o un baño o bien agregar un dormitorio. Esta es una actividad en la que raramente se acude a un arquitecto, porque normalmente la gente llama a un albañil y le va indicando, como puede, su visión de la reforma. Según Livingston, la opinión de un arquitecto puede optimizar espacios y bajar costos.

El arquitecto Livingston encontró el área invisible, esa que no figura en las estadísticas oficiales: la refacción de viviendas, que es, según sus propios cálculos, el 50 o 60 por ciento del volumen económico de la construcción. En el 90 por ciento de esos casos no intervienen los arquitectos.

Desde hace más de 30 años, Livingston se dedica a la remodelación de viviendas. Como Schumacher, él cree que "lo pequeño es hermoso". Y como Arquímedes, ha titulado a uno de sus principales trabajos como "El método". Ese método baja abruptamente a los arquitectos desde las alturas al llano de las casas de los simples mortales.

–¿Por qué es una actividad invisible para el mercado de la construcción la refacción de viviendas?

–Hay varias razones, pero una de ellas tiene que ver con que en las facultades de Arquitectura nadie tiene como tema la refacción. Casitas normales de gente normal no se estudian jamás. Tampoco se entrevista a un cliente vivo normal. Nunca se va a ver una casa que ya existe, sino que se estudian sólo proyectos nuevos. La remodelación no es objeto de estudio en ninguna facultad del mundo. En el segundo año, los alumnos están proyectando, por ejemplo, un centro cultural de 2000 metros cuadrados.

–¿Y eso ocurre a pesar de que el grueso del mercado, para los arquitectos, estaría justamente en las refacciones?

–Sí, ésa es la realidad. A lo largo de la historia de la humanidad, los arquitectos siempre atendieron a príncipes. El pueblo no usó arquitectos. No fueron necesarios, porque construir una vivienda estaba dentro de la tradición cultural.

–¿Por qué cree que ahora serían necesarios?

–Hace falta un personaje, que se llame arquitecto o como se quiera, que ayude a pensar en esas reformas. La gente va directamente a los materiales, los costos y los albañiles, y yo creo que un gran porcentaje de ese inmenso volumen económico está malgastado. Mi trabajo es reducir las obras o evitarlas por completo. Y no porque sean más baratos los materiales.

> ■ **Tradición:** *"Los arquitectos siempre atendieron a príncipes. El pueblo no los usó, porque construir una vivienda estaba dentro de la tradición cultural."*

–¿Cuál cree usted que es la percepción de la gente con respecto a los arquitectos?

–Que son algo intermedio entre un ingeniero y un maricón. Además, la gente cree que los arquitectos están para las grandes cosas y que representan un costo adicional, un lujo.

–¿Y no es así?

–No. Por lo menos, si yo le demuestro a alguien que puede ahorrarse 30 mil dólares haciendo crecer su casa sin demasiado dinero. El costo de los servicios del arquitecto no sería más de la décima parte de eso. Yo soy la parte más barata de la casa. El pensamiento previo ahorra dinero.

–¿La gente valora ese pensamiento previo?

–Lo está haciendo. Estoy aplicando el sistema de la consulta, como los médicos. Puede ser que alguien haya visto dos casas y que ambas le gusten, pero no se decide por ninguna de ellas. Entonces a ese cliente hay que escucharlo, ver sus necesidades reales antes de ver la casa. Porque muchos se engañan creyendo que éste es un tema constructivo y artístico, de costo del metro cuadrado, duración de la obra y cómo se financia. Pero lo primero que debemos preguntarnos es acerca de la obra. Es una nueva forma de hacer arquitectura, bajándola del pedestal.

–¿Cuánto cuesta esa consulta?

–Unos 80 pesos. Si además tengo que ir a ver la casa, puede ser 100 o 150 pesos. La primera etapa es el diagnóstico, que es el pensamiento previo a la obra. Este es un mercado de trabajo que está pidiendo arquitectos. Porque si no toman una gran obra, no tienen destino. Se trata de atender a las personas de a una, como los médicos de familia. Los clientes no piden un proyecto, ya lo traen en la cabeza. Lo que hay que hacer es decodificar la demanda del cliente. Es un sistema participativo, donde se escucha a la gente, se proponen soluciones, se presentan variantes.

–¿Es una novedad en la función del arquitecto?

–En el mundo eso no existe. Los arquitectos no atienden al pueblo ni en Inglaterra, ni en los Estados Unidos ni en Europa. Tampoco ocurría eso en Cuba, hasta que adoptaron nuestro método. Se dieron cuenta de que mientras ellos hacían monoblocks, la gente modificaba sus casas mal. Enviaron a los arquitectos a los barrios, pero tampoco funcionó, porque el arquitecto fue formado en una facultad donde el cliente no existe.

BARRIO NORTE
Alquiler - Uso Prof.
Casa en Altos
4 amb. c/deps. Terr.
Ayacucho y Paraguay
Atilio López Prop.
4432-0111/6206

CABALLITO
Alquiler depto.
3 Amb. Balcón
Lav. coc. comedor.
Exc. Edificio en la
mejor zona de
Caballito.
Atilio López Prop.
4432-0111/6206

EL MERCADO E

Mal fi

m² Por Aldo Garzón

Tanto los operadores como los analistas del negocio inmobiliario auguran una franca recuperación del mercado de viviendas para el año 2000. El restablecimiento de la confianza y la baja del costo financiero para los préstamos hipotecarios son los pilares en los que se asientan los pronósticos más optimistas. Sin embargo, incluso en un contexto de crecimiento la oferta a una tasa del seis por ciento anual, recién en el 2002 el déficit de viviendas descendería a niveles similares a los observados en 1996.

En el marco de la organización de la VIII Exposición Internacional de la Vivienda, que se realizará en abril del año próximo en el Centro Costa Salguero, Expovivienda 2000 reunió a dos especialistas en el mercado de la vivienda y una consultora del área, y les solicitó un análisis prospectivo sobre la actividad.

Ricardo Theller, del Instituto de Economía de la UADE, estimó "muy probable que el ciclo inicie una nueva fase ascendente durante el 2000". Según indicó, "todo hace pronosticar que se estaría saliendo de la recesión en el cuarto trimestre de 1999, a condición de que se vaya normalizando la situación en Brasil. Esto permitirá una mayor confianza y mayor disponibilidad de crédito externo, sobre todo para el sector privado". En la medida que se restablezca la operatoria crediticia, señaló, "se agilizará la demanda de viviendas".

Roberto Tizado, broker inmobiliario y miembro de la Asociación de Empresarios de la Vivienda –organizadora de Expovivienda 2000–, coincidió en que "las perspectivas para el 2000 se presentan muy buenas, con una sustancial mejoría en relación al '99". "La recesión que comenzó a

Deuda hipotecaria

País	Valor
USA	
España	2.500
Chile	583
México	316
Argentina	264

Eje: 0 2000 4000 6000

Fuente: RED.

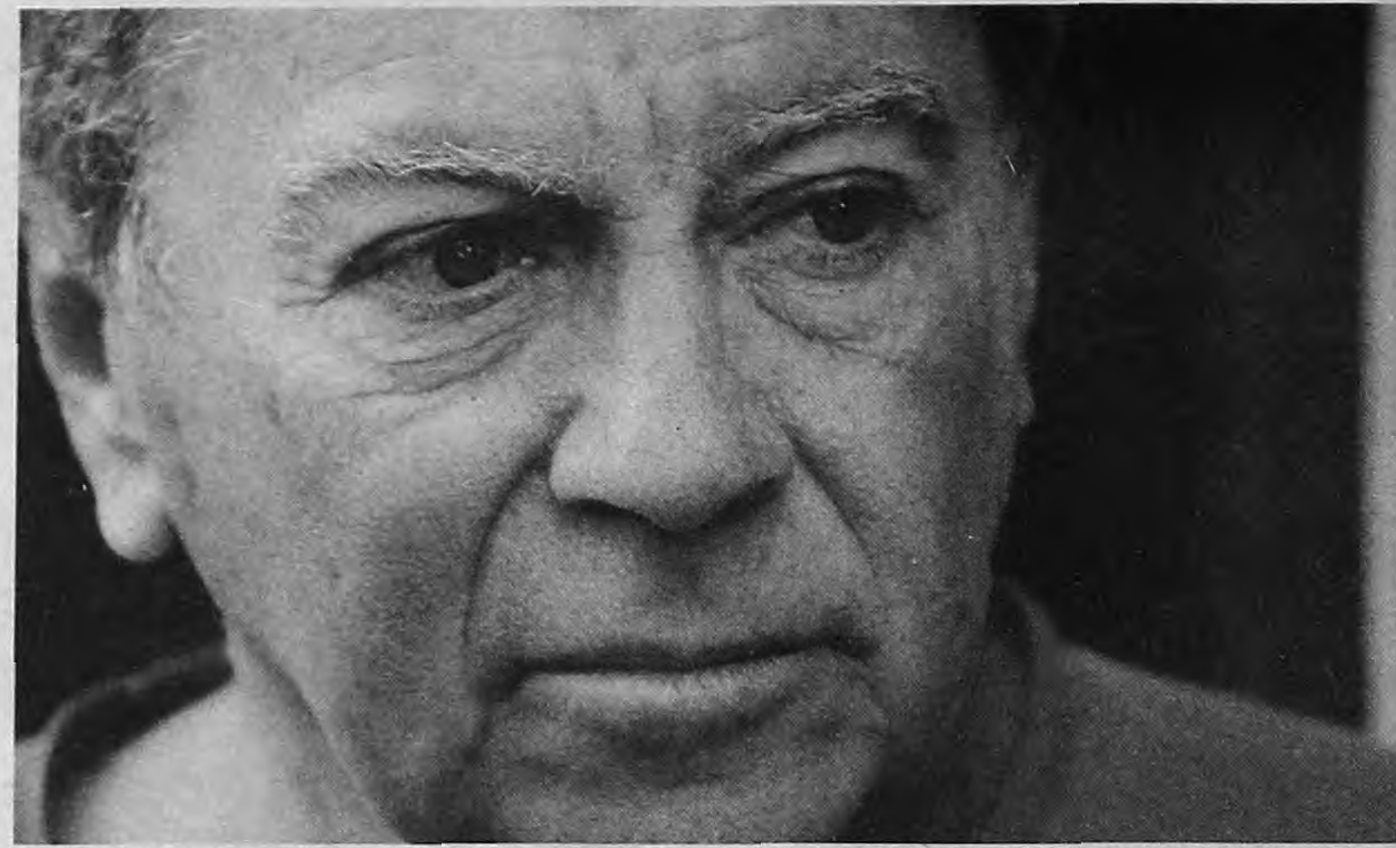


Tecnología en Pinturas de Máxima Calidad.


ADQUIERA ESTOS PRODUCTOS EN SU PINTURERIA AMIGA
Industrias Químicas Fassi SRL - ROMA 1744 (1650) Villa Maipú
San Martín - Prov. de Bs.As. Tel /Fax 4753-0924 4713-1714



Rodolfo Livingston afirma que se necesita una nueva relación entre arquitecto y cliente. "La remodelación no es objeto de estudio en ninguna facultad del mundo." El aporte profesional a optimizar espacios y bajar costos.



■ Rodolfo Livingston: "La gente va directo a los materiales y los albañiles, y creo que gran parte de ese inmenso costo está malgastado".

Para bajar costos, más vale llamar al arquitecto al momento de la refacción

m² Por Aldo Garzón

A lo largo de su vida útil, quizás el 80 por ciento de las viviendas se remodela una o más veces. No sólo es por causa de un cambio de dueños, sino también por la propia evolución de las familias, que al principio necesitan un incremento del espacio por la llegada de los hijos y luego, cuando éstos crecen y se van del hogar, se opera un repliegue. Pero, además, aparecen necesidades nuevas al modificarse todo el contexto social.

Para eso, hacía falta establecer una relación nueva entre el arquitecto y su cliente, cuya naturaleza, por otra parte, ha cambiado. Ya no se trata de erigir un palacio sino de tirar abajo una pared, cambiar de lugar una cocina o un baño o bien agregar un dormitorio. Esa es una actividad en la que raramente se acude a un arquitecto, porque normalmente la gente llama a un albañil y le va indicando, como puede, su visión de la reforma. Según Livingston, la opinión de un arquitecto puede optimizar espacios y bajar costos.

El arquitecto Livingston encontró el área invisible, esa que no figura en las estadísticas oficiales: la refacción de viviendas, que es, según sus propios cálculos, el 50 o 60 por ciento del volumen económico de la construcción. En el 90 por ciento de esos casos no intervienen los arquitectos.

Desde hace más de 30 años, Livingston se dedica a la remodelación de viviendas. Como Schumacher, él cree que "lo pequeño es hermoso". Y como Arquímedes, ha titulado a uno de sus principales trabajos como "El método". Ese método baja abruptamente a los arquitectos desde las alturas al llano de las casas de los simples mortales.

–¿Por qué es una actividad invisible para el mercado de la construcción la refacción de viviendas?

–Hay varias razones, pero una de ellas tiene que ver con que en las facultades de Arquitectura nadie tiene como tema la refacción. Casitas normales de gente normal no se estudian jamás. Tampoco se entrevista a un cliente vivo normal. Nunca se va a ver una casa que ya existe, sino que se estudian sólo proyectos nuevos. La remodelación no es objeto de estudio en ninguna facultad del mundo. En el segundo año, los alumnos están proyectando, por ejemplo, un centro cultural de 2000 metros cuadrados.

–¿Y eso ocurre a pesar de que el grueso del mercado, para los arquitectos, estaría justamente en las refacciones?

–Sí, ésa es la realidad. A lo largo de la historia de la humanidad, los arquitectos siempre atendieron a príncipes. El pueblo no usó arquitectos. No fueron necesarios, porque construir una vivienda estaba dentro de la tradición cultural.

–¿Por qué cree que ahora serían necesarios?

–Hace falta un personaje, que se llame arquitecto o como se quiera,

■ **Tradición:** ***"Los arquitectos siempre atendieron a príncipes. El pueblo no los usó, porque construir una vivienda estaba dentro de la tradición cultural."***

que ayude a pensar en esas reformas. La gente va directamente a los materiales, los costos y los albañiles, y yo creo que un gran porcentaje de ese inmenso volumen económico está malgastado. Mi trabajo es reducir las obras o evitarlas por completo. Y no porque sean más baratos los materiales.

–¿Cuál cree usted que es la percepción de la gente con respecto a los arquitectos?

–Que son algo intermedio entre un ingeniero y un maricón. Además, la gente cree que los arquitectos están para las grandes cosas y que representan un costo adicional, un lujo.

–¿Y no es así?

–No. Por lo menos, si yo le demuestro a alguien que puede ahorrarse 30 mil dólares haciendo crecer su casa sin demasiado dinero. El costo de los servicios del arquitecto no sería más de la décima parte de eso. Yo soy la parte más barata de la casa. El pensamiento previo ahorra dinero.

–¿La gente valora ese pensamiento previo?

–Lo está haciendo. Estoy aplicando el sistema de la consulta, como los médicos. Puede ser que alguien haya visto dos casas y que ambas le gusten, pero no se decide por ninguna de ellas. Entonces a ese cliente hay que escucharlo, ver sus necesidades reales antes de ver la casa. Porque muchos se engañan creyendo que éste es un tema constructivo y artístico, de costo del metro cuadrado, duración de la obra y cómo se financia. Pero lo primero que debemos preguntarnos es acerca de la obra. Es una nueva forma de hacer arquitectura, bajándola del pedestal.

–¿Cuánto cuesta esa consulta?

–Unos 80 pesos. Si además tengo que ir a ver la casa, puede ser 100 o 150 pesos. La primera etapa es el diagnóstico, que es el pensamiento previo a la obra. Este es un mercado de trabajo que está pidiendo arquitectos. Porque si no toman una gran obra, no tienen destino. Se trata de atender a las personas de a una, como los médicos de familia. Los clientes no piden un proyecto, ya lo traen en la cabeza. Lo que hay que hacer es decodificar la demanda del cliente. Es un sistema participativo, donde se escucha a la gente, se proponen soluciones, se presentan variantes.

–¿Es una novedad en la función del arquitecto?

–En el mundo eso no existe. Los arquitectos no atienden al pueblo ni en Inglaterra, ni en los Estados Unidos ni en Europa. Tampoco ocurría eso en Cuba, hasta que adoptaron nuestro método. Se dieron cuenta de que mientras ellos hacían monoblocks, la gente modificaba sus casas mal. Enviaron a los arquitectos a los barrios, pero tampoco funcionó, porque el arquitecto fue formado en una facultad donde el cliente no existe.

BARRIO NORTE
Alquiler - Uso Prof.
Casa en Altos
4 amb. c/deps. Terr.
Ayacucho y Paraguay
Atilio López Prop.
4432-0111/6206

CABALLITO
Alquiler depto.
3 Amb. Balcón
Lav. coc. comedor.
Exc. Edificio en la
mejor zona de
Caballito.
Atilio López Prop.
4432-0111/6206

EL MERCADO ESPERA LA RECUPERACION PARA EL 2000

Mal fin pero buen principio

Gonzalo Martínez

m² Por Aldo Garzón

Brokers y analistas inmobiliarios auguran que a fin de año la crisis quedará atrás. Esperan una explosión de la demanda contenida.

Tanto los operadores como los analistas del negocio inmobiliario auguran una franca recuperación del mercado de viviendas para el año 2000. El restablecimiento de la confianza y la baja del costo financiero para los préstamos hipotecarios son los pilares en los que se asientan los pronósticos más optimistas. Sin embargo, incluso en un contexto de crecimiento la oferta a una tasa del seis por ciento anual, recién en el 2002 el déficit de viviendas descendería a niveles similares a los observados en 1996.

En el marco de la organización de la VIII Exposición Internacional de la Vivienda, que se realizará en abril del año próximo en el Centro Costa Salguero, Expovivienda 2000 reunió a dos especialistas en el mercado de la vivienda y una consultora del área, y les solicitó un análisis prospectivo sobre la actividad.

Ricardo Theller, del Instituto de Economía de la UADE, estimó "muy probable que el ciclo inicie una nueva fase ascendente durante el 2000". Según indicó, "todo hace pronosticar que se estaría saliendo de la recesión en el cuarto trimestre de 1999, a condición de que se vaya normalizando la situación en Brasil. Esto permitirá una mayor confianza y mayor disponibilidad de crédito externo, sobre todo para el sector privado". En la medida que se restablezca la operatoria crediticia, señaló, "se agilizará la demanda de viviendas".

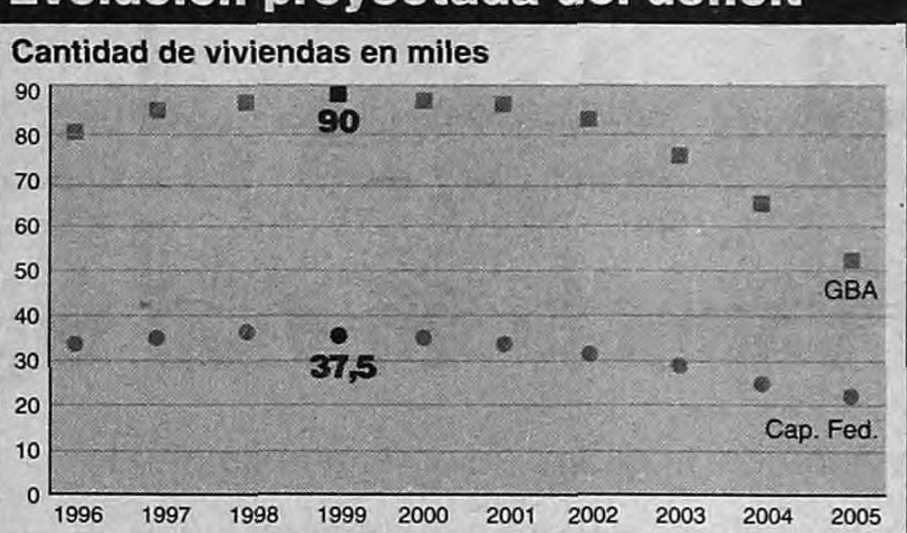
Roberto Tizado, broker inmobiliario y miembro de la Asociación de Empresarios de la Vivienda –organizadora de Expovivienda 2000–, coincidió en que "las perspectivas para el 2000 se presentan muy buenas, con una sustancial mejoría en relación al '99". "La recesión que comenzó a partir del tercer y cuarto trimestre del '98 habrá desaparecido. Estaremos más próximos al cambio de categoría de riesgo, lo que provocará una disminución del costo de financiación. Por otra parte, en el sector de la vivienda habrá una demanda acumulada de la gente que no tomó decisiones por temor a la recesión."

Al definir la evolución en las distintas gamas del mercado, Theller indicó que "en recesión, el tipo de vivienda que sigue demandándose es el de gama media alta suntuosa; en el caso de que se restablezca y vaya creciendo el nivel de actividad, van a pasar a ser importantes las categorías de vivienda baja y media, que son justamente los más afectados en este momento".

Tizado, por su parte, manifestó su convicción de que "la demanda va a ser pareja en todas las categorías. Pensando en el 2000, considero que será un hecho el crecimiento de la demanda de Housing, que es el sistema de comercialización de casa y lote en barrios cerrados. Esto no influirá en la demanda de departamentos urbanos, que seguirá su curso, básicamente porque se trata de públicos diferentes. Respecto de los condominios, modalidad de vivienda en ascenso, tendrán buena demanda en la medida que la oferta sea atractiva y profesional".

Un estudio realizado por la consultora Real Estate Developers, RED, observa que el mercado residencial seguirá manifestando un crecimiento sostenido, "ya que a pesar de la crisis internacional, los niveles de actividad se mantuvieron en general estables". El análisis de RED permite detectar que el volumen de deuda hipotecaria per cápita es aún muy bajo respecto de otros países. Si bien las tasas de interés deberían acomodarse todavía en niveles más aceptables, apunta, el aumento de demanda observado durante los últimos años demuestra que el déficit de vivienda era y es realmente importante. Tanto la incorporación de empresas de capital extranjero como la evolución de la cantidad de permisos de construcción acompañan las expectativas de una futura recuperación, que permitiría llegar al año 2002 con un déficit de 35 mil unidades para la Capital Federal y 80 mil en el conurbano bonaerense, niveles similares a los registrados hasta 1996.

Evolución proyectada del déficit



■ Buenos pronósticos para el mercado de viviendas.

Deuda hipotecaria per cápita

País	en dólares
USA	12.200
España	2.500
Chile	583
México	316
Argentina	264

0 2000 4000 6000 8000 10000 12000 14000

Fuente: RED.

POR LOS BARRIOS

Villa Urquiza vende porque tiene sol

m² Por Claudio Zlotnik

"Villa Urquiza es un lugar donde entra el sol". Bajo ese slogan, algunas inmobiliarias del barrio buscan atraer a los compradores, diferenciando a Villa Urquiza de otras zonas donde la expansión de grandes edificios inundó de sombras a la ciudad. De hecho, existe un área bien determinada -la zona residencial– donde se construyen los grandes proyectos. El resto guarda la misma escenografía de otros años, con casas bajas y mucho verde.

"La gente que nació acá no se quiere ir a otros lados. Es un público muy fiel que no quiere abandonar la casita; a lo sumo la recicla. El 70 por ciento de nuestras operaciones es de gente del barrio, y sólo el 30 por ciento de compradores vienen de otros lados, particularmente de Belgrano, Flores o Caballito", comentó a *m2* Claudio Cifré, titular de la inmobiliaria homónima.

Según los comercializadores, los nuevos edificios, de no más de quince pisos, que se están levantando sobre las calles Burela y Blanco Encalada, apuntan a satisfacer la demanda insatisfecha de departamentos de dos, tres y cuatro ambientes, "en especial de personas que han sufrido asaltos en sus casas y quieren mudarse a un lugar más seguro", explicó Alejandro León, socio gerente de Caral Propiedades. "Pero esos proyectos no le van a cambiar la cara al barrio. La identidad de Villa Urquiza seguirá intacta", añadió Carlos Puente, de Puente Propiedades, una inmobiliaria que trabaja en el barrio desde hace 25 años.

La zona residencial del barrio –ubicada entre las calles Triunvirato, Monroe, Ceretti y Echeverría– es la que congrega a la mayor cantidad de edificios y a los de mejor calidad. Allí, en promedio, un departamento de entre cinco a quince años de antigüedad puede costar un 20 por ciento más caro que en el resto del barrio. El metro cuadrado en la zona residencial cuesta 1000 pesos, contra 800 u 850 del resto. "Los nuevos proyectos van a estrenarse hacia fines de este año o principios del 2000", anticipó Puente.

A diferencia de lo que ocurre en otras zonas de la Capital, las inmobiliarias no se quejan. Afirman que, pese a la crisis, la cantidad de operaciones del primer cuatrimestre del '99 es similar a las del mismo período del último año. "Marzo fue excelente y abril fue muy bueno. Todas las inmobiliarias coincidimos con ese diagnóstico", apuntó Cifré. Sin embargo, en Caral Propiedades denunciaron a *m2* que "los bancos mienten. Manosean a la gente y en muchos casos no aprueban los créditos prometidos".

El fuerte de Villa Urquiza son las casas. Tienen entre 20 y 30 años de antigüedad y las más confortables (tres dormitorios, parque, garage y cocina grande) cuestan entre 200 y 250 mil dólares. Pero también las hay más baratas. Son las que se deben reciclar para habitarlas, y no valen más de 150 mil pesos. Los valores son entre 5 y 10 por ciento más chatos que hace un año. "Muchos propietarios admitieron que las propiedades estaban sobrevaluadas y se vieron en la obligación de bajar las pretensiones para poder concretar la operación", señaló Cifré.

Precios de departamentos

Ventas	
Un ambiente	No hay oferta
Dos ambientes	$ 40.000 a 45.000
Tres ambientes	$ 58.000 a 70.000
Cuatro ambientes	$ 85.000 a 110.000

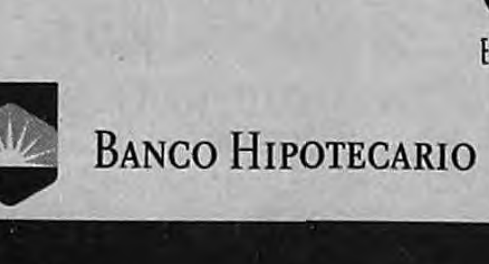
Alquileres	
Dos ambientes	$ 300 a 350
Tres ambientes	$ 450 a 500
Cuatro ambientes	$ 600

Fuentes: Caral Propiedades, Puente Propiedades e Inmobiliaria Cifré.

Winner Paint
Tecnología en Pinturas de Máxima Calidad.
Ganador pinturas
ADQUIERA ESTOS PRODUCTOS EN SU PINTURERIA AMIGA
Industrias Químicas Fassi SRL - ROMA 1744 (1650) Villa Maipú
San Martín - Prov. de Bs.As. Tel /Fax 4753-0924 4713-1714

NET
muebles de diseño moderno simple básico
godoy cruz 1740 833-3901

0-800-999-4476
ESTO ES QUE NO TE CUESTA NADA.
Y ESTO ES BANCO HIPOTECARIO, QUE ES TENER EL MEJOR ASESORAMIENTO, ES ACCEDER A LOS MEJORES CREDITOS, ES TENER TU CASA PROPIA. Y TODO AL LADO DE UN 0-800, ES QUE NO TE CUESTA NADA.



BANCO HIPOTECARIO
Nuestra casa.

SPERA LA RECUPERACION PARA EL 2000

n pero buen principio

Brokers y analistas inmobiliarios auguran que a fin de año la crisis quedará atrás. Esperan una explosión de la demanda contenida.

partir del tercer y cuarto trimestre del '98 habrá desaparecido. Estaremos más próximos al cambio de categoría de riesgo, lo que provocará una disminución del costo de financiación. Por otra parte, en el sector de la vivienda habrá una demanda acumulada de la gente que no tomó decisiones por temor a la recesión."

Al definir la evolución en las distintas gamas del mercado, Theller indicó que "en recesión, el tipo de vivienda que sigue demandándose es el de gama media alta suntuosa; en el caso de que se restablezca y vaya creciendo el nivel de actividad, van a pasar a ser importantes las categorías de vivienda baja y media, que son justamente los más afectados en este momento".

Tizado, por su parte, manifestó su convicción de que "la demanda va a ser pareja en todas las categorías. Pensando en el 2000, considero que será un hecho el crecimiento de la demanda de Housing, que es el sistema de comercialización de casa y lote en barrios cerrados. Esto no influirá en la demanda de departamentos urbanos, que seguirá su curso, básicamente porque se trata de públicos diferentes. Respecto de los condominios, modalidad de vivienda en ascenso, tendrán buena demanda en la medida que la oferta sea atractiva y profesional".

Un estudio realizado por la consultora Real Estate Developers, RED, observa que el mercado residencial seguirá manifestando un crecimiento sostenido, "ya que a pesar de la crisis internacional, los niveles de actividad se mantuvieron en general estables". El análisis de RED permite detectar que el volumen de deuda hipotecaria per cápita es aún muy bajo respecto de otros países. Si bien las tasas de interés deberían acomodarse todavía en niveles más aceptables, apunta, el aumento de demanda observado durante los últimos años demuestra que el déficit de vivienda era y es realmente importante. Tanto la incorporación de empresas de capital extranjero como la evolución de la cantidad de permisos de construcción acompañan las expectativas de una futura recuperación, que permitiría llegar al año 2002 con un déficit de 35 mil unidades para la Capital Federal y 80 mil en el conurbano bonaerense, niveles similares a los registrados hasta 1996.

Evolución proyectada del déficit

Cantidad de viviendas en miles

90
80
70
60
50
40
30
20
10
0
90
37,5
GBA
Cap. Fed.
1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005

per cápita

12.200
en dólares
8000 10000 12000 14000

Gonzalo Martínez

■ Buenos pronósticos para el mercado de viviendas.

POR LOS BARRIOS

Villa Urquiza vende porque tiene sol

m² Por Claudio Zlotnik

"Villa Urquiza es un lugar donde entra el sol". Bajo ese slogan, algunas inmobiliarias del barrio buscan atraer a los compradores, diferenciando a Villa Urquiza de otras zonas donde la expansión de grandes edificios inundó de sombras a la ciudad. De hecho, existe un área bien determinada -la zona residencial– donde se construyen los grandes proyectos. El resto guarda la misma escenografía de otros años, con casas bajas y mucho verde.

"La gente que nació acá no se quiere ir a otros lados. Es un público muy fiel que no quiere abandonar la casita; a lo sumo la recicla. El 70 por ciento de nuestras operaciones es de gente del barrio, y sólo el 30 por ciento de compradores vienen de otros lados, particularmente de Belgrano, Flores o Caballito", comentó a *m2* Claudio Cifré, titular de la inmobiliaria homónima.

Según los comercializadores, los nuevos edificios, de no más de quince pisos, que se están levantando sobre las calles Burela y Blanco Encalada, apuntan a satisfacer la demanda insatisfecha de departamentos de dos, tres y cuatro ambientes, "en especial de personas que han sufrido asaltos en sus casas y quieren mudarse a un lugar más seguro", explicó Alejandro León, socio gerente de Caral Propiedades. "Pero esos proyectos no le van a cambiar la cara al barrio. La identidad de Villa Urquiza seguirá intacta", añadió Carlos Puente, de Puente Propiedades, una inmobiliaria que trabaja en el barrio desde hace 25 años.

La zona residencial del barrio –ubicada entre las calles Triunvirato, Monroe, Ceretti y Echeverría– es la que congrega a la mayor cantidad de edificios y a los de mejor calidad. Allí, en promedio, un departamento de entre cinco a quince años de antigüedad puede costar un 20 por ciento más caro que en el resto del barrio. El metro cuadrado en la zona residencial cuesta 1000 pesos, contra 800 u 850 del resto. "Los nuevos proyectos van a estrenarse hacia fines de este año o principios del 2000", anticipó Puente.

A diferencia de lo que ocurre en otras zonas de la Capital, las inmobiliarias no se quejan. Afirman que, pese a la crisis, la cantidad de operaciones del primer cuatrimestre del '99 es similar a las del mismo período del último año. "Marzo fue excelente y abril fue muy bueno. Todas las inmobiliarias coincidimos con ese diagnóstico", apuntó Cifré. Sin embargo, en Caral Propiedades denunciaron a *m2* que "los bancos mienten. Manosean a la gente y en muchos casos no aprueban los créditos prometidos".

El fuerte de Villa Urquiza son las casas. Tienen entre 20 y 30 años de antigüedad y las más confortables (tres dormitorios, parque, garage y cocina grande) cuestan entre 200 y 250 mil dólares. Pero también las hay más baratas. Son las que se deben reciclar para habitarlas, y no valen más de 150 mil pesos. Los valores son entre 5 y 10 por ciento más chatos que hace un año. "Muchos propietarios admitieron que las propiedades estaban sobrevaluadas y se vieron en la obligación de bajar las pretensiones para poder concretar la operación", señaló Cifré.

Precios de departamentos

Ventas	
Un ambiente	No hay oferta
Dos ambientes	$ 40.000 a 45.000
Tres ambientes	$ 58.000 a 70.000
Cuatro ambientes	$ 85.000 a 110.000

Alquileres	
Dos ambientes	$ 300 a 350
Tres ambientes	$ 450 a 500
Cuatro ambientes	$ 600

Fuentes: Caral Propiedades, Puente Propiedades e Inmobiliaria Cifré.

0-800-999-4476

ESTO ES QUE NO TE CUESTA NADA.

Y ESTO ES BANCO HIPOTECARIO, QUE ES TENER EL MEJOR ASESORAMIENTO, ES ACCEDER A LOS MEJORES CREDITOS, ES TENER TU CASA PROPIA. Y TODO AL LADO DE UN 0-800, ES QUE NO TE CUESTA NADA.

BANCO HIPOTECARIO

Nuestra casa.

CAL Y ARENA

Estadio

El 23 de febrero de 1998 se iniciaron las obras del complejo deportivo y cultural Estadio único Ciudad de La Plata. Estas son algunas cifras que resumen la reseña técnica del proyecto:

- *400.000 m3*: volumen total de suelo a mover.
- *30.000 m3*: hormigón armado a utilizar en toda la obra.
- *2400 toneladas*: cantidad de acero para el hormigón armado.
- *37.500 m2*: membrana de fibra de vidrio y teflón.
- *3500 toneladas*: acero para la cubierta.

(Fuente: Revista Ambiente)

Materiales

Precios de mercado de algunos materiales para la construcción (sin IVA):

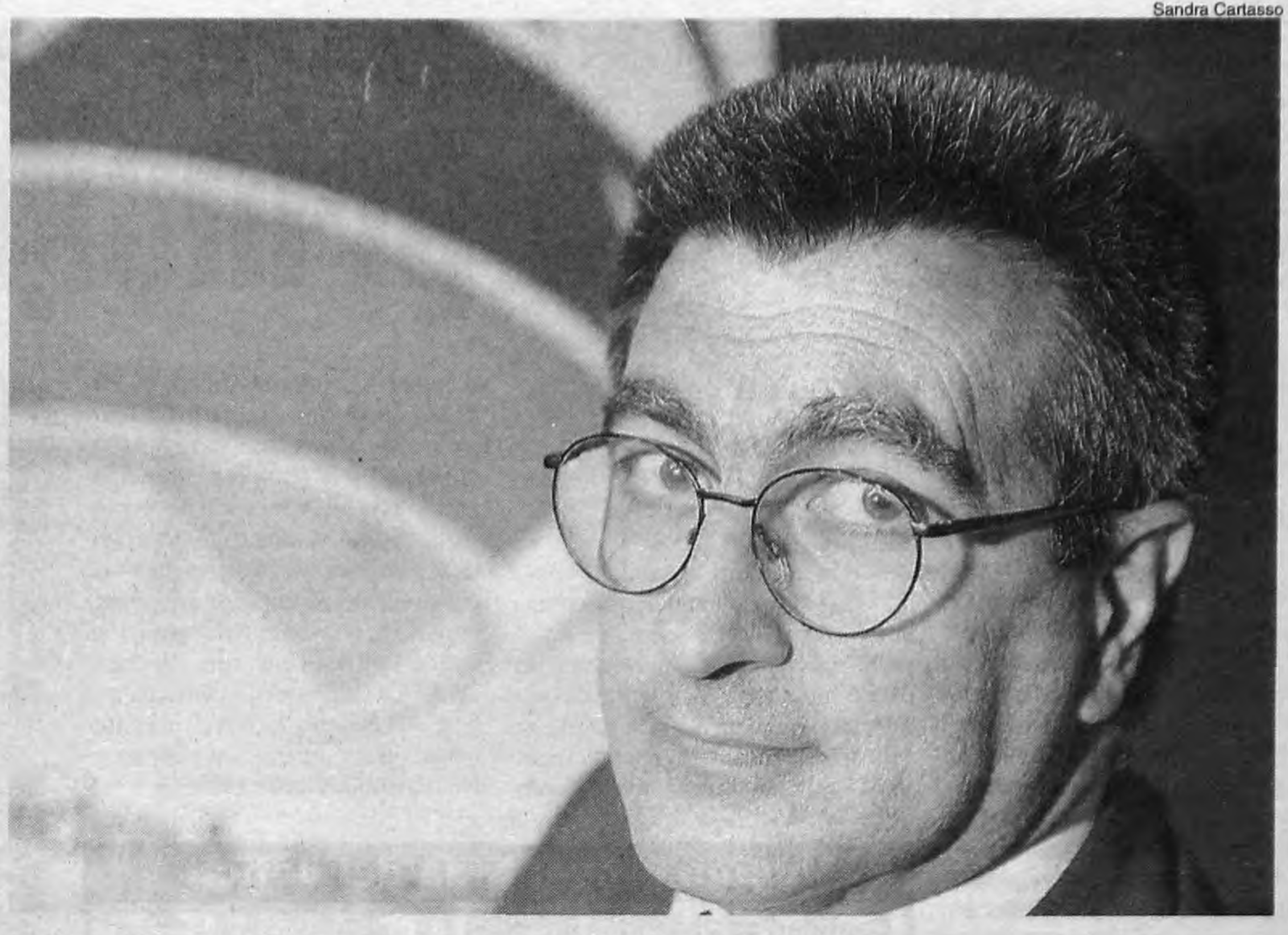
Codo galvanizado HH 3', a 45 grados	9,65
Codo galvanizado HH 4', a 45 grados	17,50
Brida tanque australiano 1 1/2	8,43
Brida tanque australiano 2'	9,00
Media sombra negra 80% 2,10 x metro	3,42
Alambre tejido rombo especiales	21,04
Alambre tejido rombo 2ª	7,81
Tejido gallinero 1/2 x 0,80 - 40 mts	46,04
Tejido gallinero 1/2 x 1,50 - 40 mts	84,25
Tejido mosquitero galvanizado 0,80 - 20 mts	32,08
Tejido mosquitero galvanizado 1,50 - 20 mts	64,72
Puerta de hierro 0,9 x 1,5	26,87
Puerta alambre artístico 0,8 x 1,5	16,14

(Fuente: Rabe)

Patrimonio

El viernes 14, la Comisión para la Preservación del Patrimonio Historico Cultural de la Ciudad de Buenos Aires organizará la jornada "Buenos Aires Plan de Luz", encuentro sobre diseño de iluminación de edificios y entornos con valor patrimonial.

■ Una de las trascendentes necesidades de orden comunitario es promover una calificada política de vivienda, afirma el arquitecto Roberto Converti.


Sandra Cartasso

Más y mejores viviendas para un espacio de vida digno

La vivienda es, según el autor, el ámbito desde el cual la gente se integra a su comunidad, y debe ser eje de la acción de gobierno.

m² Por Roberto Converti*

La calidad de una nación está absolutamente relacionada con la calidad de vida que poseen sus habitantes siendo, desde este punto de vista, el vínculo ciudad y ciudadanía el que remite al lugar de habitación, encuentro y producción. Y en tanto tal, el que teje la trama social, económica y política del país.

Este escenario es el que nos explica, entonces, hacia dónde se deben desplegar las acciones de un gobierno, para ligar decididamente la vida de las personas con la virtud del ser ciudadano. Es en este ámbito donde la gran mayoría de la población se integra a la comunidad nacional, y son las ciudades también las que ponen a los habitantes al servicio de las grandes metas sociales, contribuyendo al respeto de los derechos humanos, a través de la solidaridad y la identidad colectiva.

Es por todo ello que una de las trascendentes necesidades de orden comunitario es promover una calificada política de vivienda asociada al desarrollo de las ciudades, acercando las soluciones en función de atender los índices de necesidad, no como un dato más de tantos a cubrir, sino como el más importante desafío que una gestión de gobierno nacional debe obligatoriamente encarar, para dominar los actuales y graves problemas de exclusión social.

Hoy, cuando el debate social une dos temas en uno, inseguridad y desempleo, queda claro con total crudeza que este flagelo es el resultado de un modelo asumido y desarrollado durante estos últimos diez años, donde política e ideológicamente se ha atendido absolutamente las cuestiones macro, desconociendo el cotidiano vivir de los ciudadanos de la Argentina. El resultado es el presente, donde en el final de un proceso de diez años se discute cómo la sociedad sobrevive a las incertidumbres. Es necesario desactivar esta situación, siendo justamente las decisiones que posibiliten más y mejor vivienda para todos los sectores de la sociedad –en el marco de planes regionales y urbanos de desarrollo–, las decisiones que cuentan con mejor posibilidad para una gran acción ejecutiva, con fines objetivamente sociales.

Sin duda que para ello el rol del Estado debe ser el de protagonista, con características tan suficientemente diversas y amplias como para generar los criterios de promoción social y productiva. En este sentido, los pequeños y medianos empresarios y profesionales tienen asegurado un lugar de gran trascendencia a cubrir por la diversificación y necesidad de la demanda. También por la calidad y complejidad del sistema de producción, se ha de necesitar de insumos derivados de áreas financieras y empresarias de gran complejidad y escala.

Un proceso de gobierno orientado a valorar el rol y sentido de las ciudades dentro de la organización nacional posee el valor agregado de la aproximación sobre los problemas reales de los habitantes. El mismo que ha permitido, a partir de la autonomía de la ciudad de Buenos Aires, iniciar un proceso de comprensión y ejecución de los temas que le interesan a la gente.

Un plan nacional, regional y urbano, donde la solución del problema de la vivienda no quede aislado sino que sea el centro de una red de acciones, es claramente un modelo innovador de las condiciones deficitarias sobre las cuales se han montado las políticas de desigualdad y desequilibrio social, significando de este modo las condiciones ambientales, calificando las relaciones sociales y sumando sustentabilidad a las decisiones del gobierno central.

■ **Modelo:** *"El modelo asumido y desarrollado durante estos últimos diez años desconoció el cotidiano vivir de los ciudadanos de la Argentina."*

Priorizar la gestión de ciudades es sin duda el gran desafío de la organización social futura. Y producirlo a nivel nacional es una gran oportunidad para coordinar las acciones entre distintas instancias territoriales.

Asimismo, promover la concurrencia financiera y la asistencia técnica de amplios sectores hacia la mejor rentabilidad social y económica de las inversiones públicas y privadas –sumando lógicamente en este proceso a las demandas de infraestructuras, servicios y organización urbana– permite alentar la condición de un mejor lugar para vivir y nos acercará a otro modelo, definido por la naturaleza de las ciudades como producto cultural, integrando los mecanismos de concertación ciudadana y de participación democrática a la acción del gobierno nacional.

En la intimidad de su vivienda están los deseos de toda familia y es ahí donde nace el primer espacio seguro y digno posible. Ocuparse desde ese lugar tan querido por la calidad del presente y futuro de las personas de toda edad es, sin duda, la mejor contribución que un gobernante puede hacer a la sociedad.

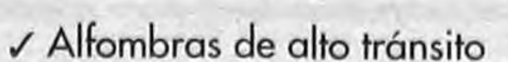
** Subsecretario de Planeamiento del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.*

HABITAT
GUIA DEL HOGAR - CONFORT Y CONSTRUCCION

CERRAMIENTOS

Del Parque
• Protecciones de balcones
• Cerramientos de piscinas
• Rejas • Techos en policarbonato
• Herrería en general
PRESUPUESTOS SIN CARGO
Tel-Fax 4734-0368

ALFOMBRAS


✓ Alfombras de alto tránsito


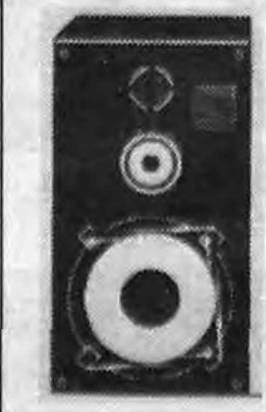
✓ Tarjetas de crédito
Lavalle 2902 - Capital Federal - Tel/Fax: 4864-5705

VIDRIOS Y ESPEJOS

VS VIDRIOS & SERVICIOS S.A.
Un nuevo concepto en servicio y calidad
Stephenson 2820 (Triunvirato al 2800)
Cap. Fed.
Líneas rotativas 555-0204
Fax: 555-0804

PINTURA


Telefono
4962
3495
(Líneas rotativas)

ART. DEL HOGAR

IMAGEN & SONYDO
Minicomponentes SONY
Videos - Cámaras - Radiograbadores
y otros productos SONY - TEAC y LG.
Warnes 302 (1414) Bs. As.
Tel. 4854-0027 - Telefax: 4854-0028
E-mail: imason@movi.com.ar

MUEBLES

SOPORTES
TELEVISION Y VIDEO
MICROONDAS
DIRECTO DE FABRICA
Ideal escuelas, hoteles, clínicas
Tel.: 4777-2216